

質疑応答 (要旨)

- Q: ソフトウェア開発の受注高について、金融 IT は第 2 四半期に大きく伸びていますが、どのような案件が入ってきたのでしょうか。また、サービス IT・産業 IT は上期を通して好調でしたが、その理由について教えてください。
- A: 金融 IT は、カード系を中心に IT 投資が活況であること等が第 2 四半期の受注高に反映されたとお考えいただければと存じます。加えて、第 1 四半期決算の時にご説明したように、特定顧客からの受注計上時期のずれの影響も関係しています。従前は第 1 四半期・第 3 四半期に計上していた受注高が第 2 四半期・第 4 四半期に計上されることになったため、第 2 四半期では増加に寄与しました。また、サービス IT については、決済分野のクレジット SaaS 型サービスに関連した開発案件の受注が 25 億円くらい増加していることが主な理由であり、産業 IT については、エネルギー系を中心として幅広く IT 投資が活況であることから、それぞれ上期の受注高は好調に推移しました。
- Q: 今回、御社では外部環境の認識を示す天気マークを全て「晴れ」にされています。来期に向けて製造業の動向等を心配する声もでてきているのですが、今後、スローダウンするリスクについてどうお考えでしょうか。また、以前は、東京オリンピック後の市場動向を気にされていたように思いますが、最近の状況を踏まえて現在はどのような見方をされているのでしょうか。
- A: 当面は急激な影響が出るとは考えていませんが、製造業はグローバル経済が変動した場合の影響を最も大きく受けやすいと言えますので、来期以降を考える場合にはその可能性を考慮する必要があるかもしれません。但し、その場合でも IoT をはじめとする新しい分野の IT 投資は継続されるのではないかと思います。また、東京オリンピック後の市場動向までを展望しますと、「Society5.0」や「Industry4.0」等で行われているように、サービス化やロボティクス等の新しい分野に対する積極的な投資は継続されるだろうと考えています。また、決済分野もインバウンド対応の関係等もあってキャッシュレス化が進んでいくと思いますが、その分野に強みを有する我々にとっては追い風になると考えています。
- Q: 現在対応中のカード系大型案件に関して、現状の契約形態等からすれば損失発生リスクは低い状況にあると思っておりますが、今後の見通しについてコメントをいただけないでしょうか。
- A: 現在の支援型のビジネスモデルが今後も続いていくとお考えいただければと存じます。
- Q: クレジット SaaS 型サービスについて、今回、サービス IT への戦略的再配置や投資等、取組みを加速させていると思います。このサービスはもともと 2 年後くらいを目途に開始するという話だったかと思いますが、前倒しで開始される可能性はあるのでしょうか。また、先行投資が続く展開の中、現時点では利益率が低い状況となっているサービス IT の今後の見通しについて教えてください。
- A: クレジット SaaS 型サービス「CreditCube+」の展開に向けては、現在、複数のプロジェクトを手掛けています。この中で、比較的規模の大きいお客様向けには、この中期経営計画の期間中に基盤となるシステムを構築していますので、次の中期経営計画くらいからリカーリング型のビジネスとしてスタートしていただけるのではないかと思います。本件については、投資している部分もありますが、個別プロジェクトとして対応していますので、その進捗に応じて順次収益化されていくこととなります。一方、本件に限らず、決済分野全体に対する取組み全体で言いますと、例えば、トークンサービスやマルチ決済ゲートウェイのサービスに関しては、現時点ではサービス提供に向けた投資の部分のほとんどを販管費で処理しているため、短期的な収益性の点ではマイナスに働いている状況にあります。但し、今後のサービスインにより収益計上される状況になれば、利益率の向上に寄与していくこととなります。
- Q: データセンターの移転コストに関して、今回は、御社の最重要顧客ということもあって負担することにされたと理解していますが、同じような事例が他の顧客に波及する可能性はないと考えてよいのでしょうか。また、今回の負担額は非常に大きく、回収するのが難しいように感じていますが、回収に対する考え方を教えてください。また、御社のガバナンスの観点から、本件に対する見解をお聞かせいただけますか。
- A: まず、今回は非常に特殊な例であり、今後同じような事例が出る可能性はないと考えています。また、今回の当社の負担金額に関しては、ご説明したように、このお客様がミッションクリティカルな基幹システム等の移転にあたり、万全を期したシステム移行方式へ変更したことによって巨額となったお客様の負担総額の一部です。ご指摘のように金額規模の大きな費用負担ではありますが、その

一方で、このお客様の当社データセンター利用の継続をはじめとする既存取引の維持のみならず、両社のさらなる関係強化に伴うデータセンター移転関連業務の受託や積極的な IT 投資が見込まれる新規領域における取引拡大が期待できる状況にあります。

ガバナンスの観点について申し上げます、当然のことながら本件の重要性を踏まえて取締役会等で何回も議論しました。負担金額の妥当性に限らず、もし我々がこの負担をしなかった場合に想定される様々な影響や旧型データセンターを延長した場合に必要となる膨大な追加コストを相対比較した結果、当社の中長期的な企業価値向上の観点から今回の判断が最善であるという意思決定がなされたと考えています。

Q： トークンリクエスト代行サービスは、来年春からリカーリング型ビジネスとしてスタートする予定とのことですが、御社のビジネスモデルとして収益はどのような形で入ってくるスキームなのでしょうか。また、収益規模はどのくらいを目指すお考えでしょうか。

A： 基本的には、トークンリクエスト（モバイル・デジタルウォレット事業者）から件数等に基づいて手数料を得るビジネスであるとお考え下さい。また、収益規模については、共同でサービス展開する三菱UFJ銀行様ともビジネスプランを協議しているところですので、ご説明は控えさせていただきます。

Q： 売上総利益率がいろいろな投資している中でも力強く改善していますが、その要因と今後の持続性についての考えをお聞かせ下さい。

A： 上期の売上総利益率が前年同期の19.9%から21.3%に改善した理由としては、エンハンスメント革新施策、教育投資等による技術力強化、オフショア推進、パートナーとの関係強化による優秀な人材の確保、働き方改革を通じた仕事のやり方の効率化等、生産性向上に向けた様々な取組みのほか、受注採算性に対する取組みをよりいっそう強化していること等が挙げられます。中期経営計画ではさらに高い売上総利益率を目標としていますが、今後もその目標に向けて上げていくことは可能だと考えています。

Q： 今回のデータセンターに係る特別損失は性格が異なるものだと思いますが、3年前の減損損失のように古いデータセンター資産から大きな損失が今後発生することはないと思ってよいのでしょうか。

A： 2015年9月に当社の旧型データセンター等の資産を減損処理しましたが、これによってほぼ目途がついたと考えています。1970年代、80年代の前半くらいのデータセンターを用いてサービスを提供してきた中、業界全体としても抱えるようになった大きな課題に対して、私どもとしては早めに対処したと考えています。

Q： 顧客企業の再編や方針変更等により、御社グループの顧客基盤も以前とは随分変化してきているように思います。そうした中でさらなる事業拡大を図るためには、もっと大胆なリソースシフトや新たなビジネスの創出を可能とする体制に動くタイミングなのではないかと思うのですが、どのようにお考えでしょうか。

A： 大きな流れの中で従前と同じような取引が難しくなるお客様も出てくるとは思いますが、例えば、今回の三菱UFJ銀行様のように、新たに共同でサービスを開始する等、これまでよりも関係が強まっているお客様もいます。また、従来のビジネスでは取引関係が限定的だったメガバンクで我々のブランドデビットカードサービスが採用される等、新たな事業展開を推進する中で顧客基盤が広がっている部分もあります。これからは顧客基盤は変化していくと思いますが、我々としては、従来のお客様との既存取引だけに固執することなく、付加価値の高いビジネスを幅広く展開していけるように、我々のノウハウや経験等を更に高めていくことが重要だと考えています。

Q： データセンター関連の話についてもう少し掘り下げて教えて下さい。ビジネスである以上、例えば、データセンターの運用契約にしても契約期間の中で様々なコストを吸収して利益を出すのが原則だと思いますが、今回の費用負担はそれとは全く切り離された形で株主資本を88億円も減らす話のようであり、簡単には説明がつかないように思います。あらためて、今回の背景等をご説明いただけませんか。

A： 今回のお客様のデータセンター移転に関しては、ご利用いただいているデータセンターを当社がある時期に閉鎖する決定をしたことに伴って話が進んだものです。その取扱いを協議する中、お客様が経済合理性を踏まえて何が一番いい選択なのかを検討されるのは当然であろうと思います。また、こういう時には、例えば、大きなシステム運用案件の新規受注に対するインセンティブ等から他社が思い切った提案をしてくる可能性も十分にあり得ることであり、我々としてもリスクとして強く意識しました。先ほども申し上げましたが、旧型データセンターの当初予定通りの閉鎖を実現することが、当社の将来的な収益悪化の回避には不可欠であるという中、あらゆる可能性を比較検討した結果、今回

の判断が我々にとって最も経済合理性があると考えた次第です。

Q：今回費用負担することにしたお客様との取引全体において、御社は適正利潤がとれているのでしょうか。

A：このお客様は私どもにとって最も重要なお客様であり、エンハンス、開発、運用、データセンタービジネスといった様々なビジネスを担当させていただいており、その結果として適正利潤は十分取れていると思います。加えて、このお客様向けにビジネスをやっていることが、我々が決済分野において豊富な実績や多くの技術者をも有し、先進的な取り組みを可能とするノウハウを蓄積できていること等につながっています。数値化はできませんが、会社全体に大きなプラスをもたらしている面を考慮して、今回の判断に至っています。

以 上